

Le Bulletin de Veille

02 juin 2017

Numéro 288

Insolite	2	La banque espagnole BBVA se lance dans l'exploitation des données de ses clients..... 4
Wall Street : Goldman Sachs, l'astrologue et le journaliste	2	Crédit Mutuel Arkéa lance son assistant personnel 4
Actualités	2	Paiements
Insurtech : la gestion de sinistres, le segment le plus porteur	2	SlimPay surfe sur l'économie de l'abonnement..... 5
Société Générale Insurance lance sa propre Insurtech .	2	TransferWise lance un compte bancaire multidevises en Europe..... 5
Offres	3	Réglementaire
AcommeAssure et Suravenir Assurances lancent une offre PAYD	3	Autorisation d'expérimentation de dispositifs biométriques par des établissements bancaires
Voitures autonomes : comment Tesla prépare le secteur de l'assurance à une disruption massive.....	3	Données de santé : fin de l'autorisation préalable pour la télémédecine
Distribution	3	Rapprochements
Morgan Stanley digitalise ses conseillers patrimoniaux	3	Assurances : le régulateur attentif à la concentration du secteur
Digital	4	Macif agit pour l'accessibilité numérique
Quand l'Intelligence Artificielle débarque dans la banque et la finance.....	4	



Le conseil sur-mesure pour transformer et optimiser vos environnements bancaires les plus complexes.

csaconsulting est devenu en 20 ans un partenaire privilégié des principaux groupes bancaires et d'assurance, en France et à l'international. Cultivant une véritable alternative aux grands cabinets de conseil, notre approche est opérationnelle, pragmatique et apporte à nos clients une réelle plus-value en toute objectivité.

Nos consultants sont experts en Relation Client & Distribution Multicanal, Performance Opérationnelle, Payments & Cash Management et Maîtrise des Risques & Contrôle Interne.



Insolite



31 mai 2017 • Les Echos

Wall Street : Goldman Sachs, l'astrologue et le journaliste

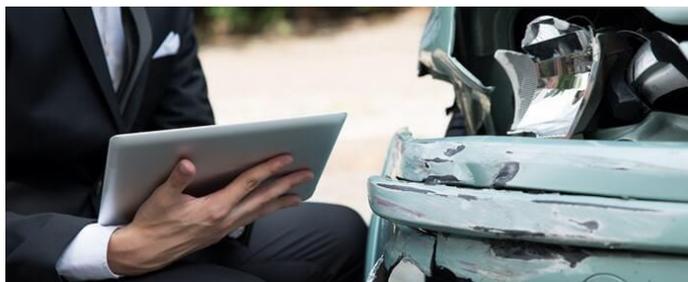
Les prévisions des gourous auto-proclamés de Wall Street s'avèrent peu fiables à long terme, un jeu de pile ou face dans lequel les meilleurs ne sont pas ceux que l'on croit...

Les résultats de l'étude « Evaluation and ranking of market forecasters » sont éloquentes : beaucoup de stratèges et prévisionnistes ne visent juste que dans moins de 50% des cas. Les deux tiers des prévisions correctes des stratèges concernent des prévisions à très court terme (moins d'un mois). Les gourous les plus médiatiques sont loin d'être les plus performants : les taux de succès de prévisions de 70% à 80%, sont plutôt obtenus par des professionnels travaillant dans de petites structures voire des « boutiques ».

A la 44^{ème} place de ce classement (qui en comprend 68), bien devant Abby Joseph Cohen, l'ancienne stratège de Goldman Sachs ou Jim Cramer, le journaliste-financier qui fait des recommandations dans l'émission Mad Money de CNBC, on retrouve une certaine Linda Schurman. Sa société ne produit pas des prévisions financières mais « astrologico-financières » ! Elle estime en effet que les astres ont une influence sur les cycles de Wall Street et délivre des prévisions en conséquence depuis 2004.

A noter, à la dernière place du classement, Robert Prechter, l'analyste technique, fervent adepte de la théorie des vagues d'Elliott... ●●●

Actualités



22 mai 2017 • News Assurances Pro

Insurtech : la gestion de sinistres, le segment le plus porteur

Alors que certains segments de la chaîne de valeur sont surinvestis par les Insurtechs, il existe encore des opportunités, selon une étude d'Oliver Wyman et Policen Direkt.

L'étude identifie les modèles économiques possibles à différents niveaux de la chaîne de valeur, dont dépendent les opportunités de business, ainsi que les opérateurs de l'Insurtech les plus innovants.

Les acteurs qui se positionnent dans la gestion de risque ou qui proposent des partenariats financiers seraient ainsi susceptibles de susciter l'intérêt des assureurs en place. En revanche, ceux positionnés sur les nouveaux risques ou la distribution sont exposés à une forte concurrence de la part des acteurs traditionnels. Le secteur des « opérations », et notamment celui de la gestion de sinistres serait le plus prometteur car il présenterait un fort niveau d'activité.

« Le fait que les sociétés d'Insurtech conquièrent tel ou tel domaine spécifique ne signifie pas que les assureurs établis vont devenir obsolètes. D'ailleurs, la majeure partie de ces sociétés concentrent leurs efforts sur une collaboration avec le monde actuel de l'assurance. Peu de start-ups se positionnent en opposants directs », indique Nicolai Dordrechter, directeur général de Policen Direkt et co-auteur de l'étude. ●●●



21 mai 2017 • Les Echos

Société Générale Insurance lance sa propre Insurtech

Moonshot-Internet va démarrer ses activités en septembre en France.



Société Générale Insurance a emprunté une voie inattendue pour innover en détachant de la structure opérationnelle, en juin 2016, cinq de ses collaborateurs et en leur allouant un budget dédié pour développer « un nouveau business model ». Leur projet, conduit en mode start-up, ayant confirmé ses promesses, le bancassureur a choisi de créer une société à part entière baptisée Moonshot-Internet.

L'Insurtech diffusera « des produits d'assurance à l'usage pour les e-commerçants afin de fluidifier les ventes sur Internet et de

renforcer la valeur ajoutée du service client », annonce Philippe Perret, son Directeur général. Le succès de cette initiative repose aujourd'hui sur le déploiement d'une solution informatique permettant de « sortir des produits en 20 à 90 jours seulement ou de changer les tarifs quasiment en temps réel ».

Moonshot-Internet qui, pour gagner en autonomie, s'installera dans des locaux extérieurs au groupe d'assurance, représente « potentiellement un investissement de 6 millions d'euros sur les 18 mois à venir », indique-t-il. « Cette expérience nous a fait sortir des sentiers battus et nous a conduit à revoir nos processus de décision pour aller plus vite », fait valoir Philippe Perret. Un point d'étape est d'ores et déjà prévu dans un an et demi, pour décider du futur de la jeune pousse, filiale de **Sogécap**. ●●●

Offres



23 mai 2017 • Assurance & Banque 2.0

AcommeAssure et Suravenir Assurances lancent une offre PAYD

Novys, la nouvelle assurance auto connectée sur la base du Pay How You Drive, s'adresse aux conducteurs débutants pour des économies allant jusqu'à 40% sur la cotisation mensuelle.



Cette nouvelle offre repose sur un double dispositif alliant un boîtier connecté (qui mesure le comportement de l'assuré ainsi que l'usage qu'il fait de son véhicule), à une application mobile (qui lui permet de suivre au quotidien

l'évolution de son score et le montant de sa remise mensuelle corrélée).

L'offre Novys s'adresse aux jeunes conducteurs et plus généralement aux personnes ayant moins de trois ans d'expérience de la conduite, quel que soit leur âge. Assurant jusqu'à cinq personnes sur un même contrat, AcommeAssure.com permet également à des parents d'y inscrire un ou plusieurs enfants.

« Nous permettons aux parents de suivre les premiers pas de leurs enfants au volant et de les récompenser en versant les remises mensuelles sur un compte dédié. Les enfants peuvent donc toucher cette remise mensuelle pour leur comportement responsable. Même si ce sont les parents qui ont payé la cotisation d'assurance » précise Pierre Le Roux, Directeur exécutif.

●●●



25 mai 2017 • Business Insider

Voitures autonomes : comment Tesla prépare le secteur de l'assurance à une disruption massive

Tesla va obliger les compagnies d'assurance à faire évoluer les contrats à mesure que les voitures deviennent plus sûres du fait des progrès technologiques de la conduite autonome.

Selon un rapport de la NHSTA, Administration américaine de la circulation routière, le taux d'accident des voitures Tesla a chuté de 40% depuis l'installation du pilote automatique, et la nouvelle technologie Autopilot 2 devrait encore améliorer la sécurité.

L'emblématique patron de Tesla, Elon Musk, a déclaré vouloir s'assurer que les compagnies d'assurances répercutent cette réduction des risques de manière proportionnelle sur les primes d'assurances.

Ces types d'ajustements de prix pourraient nuire à l'industrie : selon un rapport de KPMG, le marché de l'assurance automobile personnelle pourrait diminuer jusqu'à 40% de sa taille actuelle dans les 25 ans, les voitures devenant plus sûres avec les technologies de conduite autonome. ●●●

Distribution



02 juin 2017 • L'Agefi Quotidien

Morgan Stanley digitalise ses conseillers patrimoniaux

Les 16 000 courtiers du groupe aux Etats-Unis pourront s'appuyer d'ici à la fin de l'année sur des algorithmes et de l'intelligence artificielle.



En réponse à l'offensive des services automatisés de gestion de patrimoine tels que les robo-advisors, **Morgan Stanley** va mettre à la disposition de ses 16 000 courtiers les avancées des algorithmes et de l'intelligence artificielle. Testé auprès de 500 conseillers dès juillet, ce projet doit être déployé entièrement d'ici à la fin de l'année.

Le développement de la gestion automatisée et de l'intelligence artificielle pose une question existentielle aux réseaux de conseillers financiers traditionnels. Ceux-ci étaient jusqu'à présent choyés par les fournisseurs de produits financiers, qui se disputaient les meilleurs vendeurs à coups de bonus.

Quant à Morgan Stanley et ses concurrents, ils doivent innover sans casser un canal de distribution aujourd'hui efficace. Si les pionniers des robo-advisors, comme **Wealthfront** et **Betterment**, ne captent pour l'heure que quelques milliards de dollars d'épargne, les acteurs traditionnels comme **Vanguard** et **Charles Schwab** ont développé leur propre technologie. Selon les analystes de Morgan Stanley, les robots pourraient gérer 1 000 milliards de dollars en 2020, dix fois plus qu'en 2016. ●●●

Digital



23 mai 2017 • efinancialcareers

Quand l'Intelligence Artificielle débarque dans la banque et la finance...

Les puissants outils d'analyse proposés par l'IA remplissent plus efficacement des tâches quotidiennes tout en automatisant totalement des processus répétitifs.

Quelques exemples de produits avec lesquels vous serez désormais susceptibles de travailler :

Métiers titres et back-office : **Fortia Financial Solutions** est un éditeur de logiciels dédié au contrôle de la conformité des investissements, à la connaissance client, au reporting et répond ainsi aux exigences réglementaires croissantes en la matière.

Gestion d'actifs : **Horizon Distrib** propose aux responsables des sociétés de gestion d'avoir une vue d'ensemble de la répartition des parts de leurs fonds via des tableaux de bord de suivi du passif ainsi que des modèles de prédiction s'appuyant sur les technologies de l'intelligence artificielle.

Natural Language Generation : la société française **Yseop** vient de mettre au point un logiciel qui rédige comme un être humain tout un panel de documents classiques en entreprise : résumés de situation, diagnostics et même recommandations argumentées. Au-delà de cette capacité de substitution à l'humain, le procédé optimise la production à raison d'un millier de pages par seconde. ●●●

26 mai 2017 • Les Echos

La banque espagnole BBVA se lance dans l'exploitation des données de ses clients

L'établissement bancaire ouvre son interface « open banking » et entend créer de nouveaux usages.



A l'issue d'une année entière passée à travailler avec plus 1 500 entreprises et développeurs, **BBVA** annonce le lancement de sa plateforme d'open banking : au total, 8 interfaces sécurisées permettront à des entreprises

tierces de développer de nouveaux services sur la base des données des comptes de paiement des clients de la Banque et 30 partenariats devraient être conclus d'ici à la fin de l'année.

BBVA prend ainsi une longueur d'avance sur ses concurrents, acteurs traditionnels ou Fintechs plus récentes face aux orientations du régulateur européen qui obligera le secteur à débloquent l'accès aux comptes de paiement de leurs clients à partir de 2018.

Désormais, les données seront exploitées soit de façon anonymes et agrégées, soit de façon individuelle à condition que chacun donne toujours son consentement de façon personnelle et spécifique. L'exploitation de ces informations devrait, selon BBVA, permettre d'offrir de nouveaux services personnalisés au consommateur, comme la validation instantanée de crédit ou la vérification directe de son identité. ●●●



Bonjour ! C'est max votre assistant personnel 100% mobile

Bientôt, je faciliterai votre quotidien en vous faisant gagner du temps et de l'argent ... en toute impartialité. Soyez le 1^{er} à en profiter!

29 mai 2017 • L'ADN

Crédit Mutuel Arkéa lance son assistant personnel

Le groupe injecte 20 millions d'euros dans cette nouvelle start-up interne. L'application mobile « Max »

proposera un large ensemble de services de banque et assurance et de conciergerie.



Véritable assistant personnel, 100% mobile, et surtout ouvert à tous les consommateurs (nul besoin d'être client du **Crédit Mutuel**), Max doit apporter à ses utilisateurs simplicité, fluidité et efficacité.

Outre les services de banque et d'assurance traditionnels (agrégation de comptes, gestion de budget...), Max proposera des services de conciergerie (ménage, baby-sitting, organisation d'événements ou de voyages...) ainsi que du conseil personnalisé (renégociation de crédit, optimisation des assurances, choix de placements bancaires, investissement immobilier et encore beaucoup d'autres pistes).

Après un lancement le 1^{er} septembre, l'offre sera élargie un mois plus tard avec un compte de paiement et surtout une carte bancaire originale et exclusive, regroupant en un seul support toutes les cartes bancaires détenues par le client. ●●●

Paie m e n t s



22 mai 2017 • La Tribune

SlimPay surfe sur l'économie de l'abonnement

Cette discrète start-up française spécialiste du prélèvement en ligne s'est positionnée sur le créneau des paiements récurrents qui se développent dans de nombreux secteurs, au-delà du numérique.

« On évolue de l'économie de la possession vers l'économie de l'usage, de plus en plus d'entreprises s'orientent vers l'abonnement », explique le DG de **SlimPay**, Jérôme Traisnel. La start-up compte ainsi pour clients EDF, Deezer, ou la SNCF pour son offre TGV Max lancée en février pour les 16-27 ans (79 euros par mois pour prendre le TGV en illimité dans toute la France).

SlimPay s'appuie sur le prélèvement direct, qui présente plusieurs avantages sur la carte bancaire : pas de date d'expiration, de plafond de paiement, moins de risque de fraude liée au vol de la carte. Cette méthode de paiement diminuerait le taux d'attrition (« churn ») et d'incident de paiement, garantissant aux marchands d'être payés plus rapidement et sans crainte que le client ne répudie son achat. Quant au client final, il n'a pas à confier les codes de sa carte.

La start-up, qui emploie 70 personnes, a enregistré une hypercroissance de 4 068% en quatre ans entre 2010 et 2014, ce qui lui a valu d'être sélectionnée dans le classement 2015 des 100 leaders mondiaux de la Fintech réalisé par KPMG. ●●●



23 mai 2017 • L'Agefi Quotidien

TransferWise lance un compte bancaire multidevises en Europe

La Fintech de transfert d'argent à bas prix **TransferWise** a lancé ce 23 mai en Europe un nouveau service de compte bancaire multidevises.



Le service de compte bancaire multidevises de TransferWise permet aux petites entreprises, aux professionnels, aux entrepreneurs et aux traders indépendants de déposer de l'argent et d'en recevoir dans plus de quinze monnaies différentes. Pour eux, cela revient à avoir un compte bancaire dans de multiples pays, explique TransferWise dans un communiqué.

Ce service sera étendu aux Etats-Unis en juin et à l'ensemble des particuliers plus tard dans l'année. Il doit permettre de dépenser moins en frais de conversion et de se couvrir contre les variations de taux de change.

Né il y a six ans, la start-up TransferWise a annoncé être devenue rentable début 2017. Elle exécute des transferts pour un total de plus d'un milliard de dollars chaque mois. ●●●

Réglementaire



29 mai 2017 • CNIL

Autorisation d'expérimentation de dispositifs biométriques par des établissements bancaires

La **CNIL** a autorisé neuf établissements bancaires à mettre en œuvre un dispositif d'authentification de clients par reconnaissance vocale.



Plusieurs acteurs bancaires ont saisi la CNIL afin d'être autorisés à mettre en place une solution d'authentification par reconnaissance vocale afin de dispenser leurs clients de solutions plus contraignantes comme la saisie d'un mot de passe ou la réponse à des questions de sécurité.

La CNIL a rappelé à cette occasion ses exigences en la matière : la soumission au consentement préalable de la personne concernée ; une durée limitée ; un périmètre restreint ; des garanties en matière de confidentialité des données et l'engagement de présenter un bilan à son issue. Par ailleurs cela suppose de stocker le gabarit biométrique sur un support détenu par la seule personne concernée ou en base de données sous une forme inexploitable car illisible sans un secret détenu par la seule personne concernée.

Outre la sécurisation des opérations de banque à distance, le champ des possibles est très large en matière d'utilisation de la biométrie : débloquer son smartphone, accéder à son lieu de travail... Mais avant de déployer ses services à grande échelle, il est primordial de mesurer l'appétence des futurs utilisateurs en la matière. ●●●



22 mai 2017 • News Assurances Pro

Données de santé : fin de l'autorisation préalable pour la télémédecine

Dans le cadre du RGPD, la **CNIL** annonce que les traitements tels que les dossiers médicaux partagés, les dispositifs de télémédecine ou d'éducation thérapeutique ne font plus l'objet de demandes d'autorisation.

Cette nouvelle disposition doit permettre de fluidifier la mise en œuvre des traitements de données grâce à la simplification des formalités préalables : cela représente un gain de temps compris entre 18 et 24 mois selon l'avocat Mr Pierre Desmarais.

La contrepartie de cette mesure est la responsabilisation renforcée des acteurs : les entreprises exploitant les données de santé sont désormais dans l'obligation d'établir « *un dossier de conformité permettant à tout moment de démontrer la conformité du traitement aux principes énoncés dans le règlement européen et aux mesures de sécurité standard* ».

Ainsi la fréquence et le volume des contrôles devraient augmenter et le montant de la sanction serait quant à lui durci. ●●●

Rapprochements

29 mai 2017 • Le Revenu

Assurances : le régulateur attentif à la concentration du secteur

Lors de la présentation de son rapport annuel, l'**Autorité de contrôle prudentiel et de consolidation (ACPR)** s'est dite attentive au mouvement de consolidation en cours dans le secteur.



Solvabilité II).

Par la voix de son vice-président, le régulateur s'est dit favorable au mouvement de concentration à l'œuvre dans le secteur de l'assurance santé, sur fond de modifications réglementaires et législatives ces dernières années (ANI,

« *L'ACPR est naturellement favorable à ce mouvement de consolidation (...) nous sommes néanmoins très attentifs aux conditions dans lesquelles ces rapprochements se réalisent. Ils sont souvent très complexes et n'atteignent pas toujours les objectifs qu'ils s'étaient fixés* », a insisté M. Delas.

Ce mouvement, entamé depuis une dizaine d'années mais en forte accélération depuis peu, concerne essentiellement des mutuelles et des institutions de prévoyance qui se sont engagées dans des processus de rapprochement ou de fusion avec plus ou moins de succès. ●●●



01 juin 2017 • L'Argus de l'Assurance

Macif agit pour l'accessibilité numérique

La **fondation Macif** devient partenaire de l'association **WeTechCare**. Objectif : aider les nombreux Français que la dématérialisation laisse sur la touche.

A l'heure où tout est numérique... la précarité l'est aussi ! Pour pallier l'isolement social, la Fondation Macif soutient l'association WeTechCare dont la plateforme « Les Bons Clics » favorise l'outillage et la formation aux usages numériques ; ceci afin de permettre aux personnes en insertion, notamment, de chercher un emploi, s'informer, dialoguer, consommer...

Un enjeu citoyen d'égalité des droits et des chances qui a trouvé un écho auprès de Catherine Le Gac, présidente de la Fondation Macif : « *Nous souhaitons aider à la démultiplication du nombre d'aidants numériques* ».

WeTechCare ambitionne de conduire 1 million de personnes vers l'autonomie numérique (navigation Internet, mail, sécurité, bureautique...) sur les quatre prochaines années via la création d'un réseau de structures d'inclusion numérique ou encore la construction de parcours pédagogiques. Le site « Les Bons Clics » ouvrira au grand public en automne 2017. ●●●